

УДК 347.451
ББК 67.404
В92

Электронные версии книг
на сайте www.prospekt.org

Вылегжанин В. Н.

В92 Как правильно продать/купить квартиру: памятка для продавца и покупателя недвижимости. — Москва : Проспект, 2016. — 160 с.

ISBN 978-5-392-20102-0

Эта книга будет интересна и полезна тем, кто хочет научиться ориентироваться на рынке недвижимости и оградить себя от мошенников. Вооружившись знаниями, вы выберете правильную линию поведения, и сделка купли-продажи недвижимости пройдет успешно. В книге рассказывается о том, каким бывает рынок, когда лучше заключать сделку, кого выбирать в помощники при совершении сделки, как понять, насколько компания надежна, чтобы провести сделку по всем правилам. Как подписывать договор, на каком этапе вносить предоплату, что лучше вносить: аванс или задаток? На основании каких законов сделка может быть признана недействительной? Ответы на все эти вопросы, а также комментарии опытных юристов — в этой книге.

Изображение на обложке krcil/Shutterstock.com.

УДК 347.451
ББК 67.404

Учебное издание

ВЫЛЕГЖАНИН ВЕНИАМИН НИКОЛАЕВИЧ

**КАК ПРАВИЛЬНО ПРОДАТЬ / КУПИТЬ КВАРТИРУ:
ПАМЯТКА ДЛЯ ПРОДАВЦА И ПОКУПАТЕЛЯ НЕДВИЖИМОСТИ**

Оригинал-макет подготовлен компанией ООО «Оригинал-макет»
www.o-maket.ru; тел.: (495) 726-18-84

Санитарно-эпидемиологическое заключение

№ 77.99.60.953.Д.004173.04.09 от 17.04.2009 г.

Подписано в печать 28.10.2015. Формат 60×90 1/16.

Печать офсетная. Печ. л. 10,0. Тираж 1000 экз. Заказ №

ООО «Проспект»

111020, г. Москва, ул. Боровая, д. 7, стр. 4.

ISBN 978-5-392-20102-0

© Вылегжанин В. Н., 2015
© ООО «Проспект», 2015

СОДЕРЖАНИЕ

Рынок жилья: то штиль, то буря	4
Безопасность — залог успеха	5
Риелтор призван помогать	6
Кого в помощники выбрать	7
Как выбрать агентство	7
Профрепутация — важный фактор	8
Сертификат — гарантия надежности	10
«Знак качества» для компании	11
В чем роль риелтора?	12
Частники — не всегда партнеры	13
Не все частные «черные»	14
«Левые» сделки за счет клиента	15
Услуги с человеческим лицом	17
Продать тоже не очень просто	18
Если хочешь уменьшить риск, то поделись деньгами	19
Продажа через аукцион	20
Купить поможет адвокат	22
Квартира должна быть чиста. Юридически	22
Клиент должен знать	23
Информационное письмо для покупателя	24
Добросовестность требует.... ..	24
Выписки из ЕГРП бывают разные	26
Если услуга оказалась некачественной	27
Страховка страховке рознь	29
Технологии сделки	29
Условия не всегда выполнимы	30
Аванс и задаток	31

«Подводные камни» авансового соглашения	31
Ипотека не всегда для человека	33
Внимательно читайте страховой полис	35
Если заемщик умер	37
Продажа и покупка заложенной квартиры	38
Комиссионное вознаграждение риелторов	39
Что такое «черная» комиссия	40
Можно ли распознать «черную» комиссию	41
Как противостоять поборам	43
Срочно всегда недорого	44
Акт приема-передачи квартиры	45
Покупатель должен сделать правильный выбор	46
Квартира по доверенности	51
Кого защищает договор	53
Эксклюзив совсем не страшен	54
Бронированный помощник	55
Как продать «детскую» квартиру	57
Если брак гражданский	58
В дебрях наследства	59
Каким бывает наследство?	61
«Подводные камни» завещания	61
Обязательная доля	63
Покупка наследственной квартиры — большой риск	63
Как выявить и «выписать» третьих лиц	64
Сделки по доверенности	66
Особо опасны: наследство и доверенность	67
«Мины» в вашей квартире	69
И сами с усами	70
Недееспособный к продаже готов	75
Особенности купли-продажи долей в квартире	78
С полисом все же надежнее	81
Покупаем квартиру в новостройке	83
Застройщики предлагают договор. Какой выбрать?	85
Любой дольщик может быть обманут	87

Чем опасен 214-й ФЗ	92
Недвижимость, налоги и льготы	94
Пример расчета налога	95

Рынок жилья не может без жулья

Истории о том, какими юридически «грязными» бывают квартиры, которые продаются на рынке недвижимости	103
---	-----

Срочно в номер!

Из публикаций «МК» о том, в какие криминальные истории с жильем попадают москвичи	124
--	-----

Законы и комментарии

Основания, по которым сделки могут быть признаны недействительными. Статьи ГК РФ с комментариями юристов	135
--	-----